

|| 企業調査レポート ||

## メイホーホールディングス

7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月16日(月)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 同社独自の「企業支援プラットフォーム」を通じてグループ企業の成長を支援	01
2. 2026年6月期中間期は一過性要因の影響で減益だが受注は好調	01
3. 2026年6月期は2ケタ増益予想を据え置き	02
4. 2028年6月期に売上高300億円、EBITDA30億円を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. グループ構成とセグメント区分	06
3. セグメント業績の推移	09
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	11
■ 業績動向	11
1. 2026年6月期中間期の連結業績概要	11
2. セグメント別の動向	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年6月期の連結業績予想概要	14
2. セグメント別の業績予想	15
■ 成長戦略	16
1. 「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」	16
2. 株主還元策	17
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の視点	18

## ■ 要約

### 2026年6月期中間期は一過性要因で減益だが受注好調、 通期2ケタ増益予想

メイホーホールディングス<7369>は、グループ理念に「増収増益企業を共創するネットワークの拡大を通じて一人ひとりがしあわせを実感できる社会を創造する」を掲げ、地域に根差した企業へのM&Aを積極的に行い、能動的に主体的に生きることが一人ひとりのしあわせにつながることを共有する企業文化を形成することを目指している。

#### 1. 同社独自の「企業支援プラットフォーム」を通じてグループ企業の成長を支援

同社はM&Aによって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、同社独自の「企業支援プラットフォーム」を通じてグループ企業の成長を支援している。グループインした企業に対して経営効率化、人材支援、業務連携などをサポートし、グループ企業の「稼ぐ力」を高める。2026年6月期中間期末時点で同社グループは純粋持株会社の同社及び事業会社22社の合計23社で構成されている。セグメント区分は、建設コンサルタント業務を中心とする建設関連サービス事業、建設技術者派遣や一般事務派遣を中心とする人材関連サービス事業、公共工事を中心とする建設事業、通所介護（デイサービス）や住宅型有料老人ホームの運営を中心とする介護事業としている。収益に安定性のある公共事業関連企業を中心にM&Aを積極活用していることが特徴だ。地域別には特に重点エリアを設けず、北海道から九州まで幅広く各地域に根差した優良企業をグループ化している。

#### 2. 2026年6月期中間期は一過性要因の影響で減益だが受注好調

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比5.5%減の5,866百万円、営業利益が115百万円の損失（前年同期は100百万円の利益）、経常利益が112百万円の損失（同81百万円の利益）、親会社株主に帰属する中間純利益が104百万円の損失（同16百万円の損失）となった。建設事業における一過性要因が影響し、期初予想（2025年8月13日公表）を下回り減収減益となった。大阪・関西万博に伴って今田建設とハーミットの地下鉄関連工事の発注・施工が一時的に中断するという制限を受けたほか、前年同期に発生した万博前の駆け込み需要の反動減も影響した。ただし受注高（建設関連サービス事業と建設事業の合計）は同46.7%増の4,727百万円と好調に推移し、中間期末時点の受注残高は前年同期末比26.0%増の5,545百万円と大幅に積み上がった。建設事業において大型案件を獲得した。なおEBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却額）は前年同期比50.6%減の184百万円となった。

## 要約

### 3. 2026年6月期は2ケタ増益予想を据え置き

2026年6月期の連結業績は期初予想を据え置いて、売上高が前期比3.8%増の13,500百万円、営業利益が同14.4%増の540百万円、経常利益が同19.3%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.9%増の200百万円を見込んでいる。期初時点では新たなM&Aや事業譲受を織り込まず、公共事業が道路分野を中心に停滞する可能性など不透明感も考慮しているが、全体としては建設関連サービス事業の単価上昇効果、人材関連サービス事業における前期のM&A効果、建設事業の利益率改善などにより増収、2ケタ増益を見込んでいる。中間期の連結業績は建設事業における一過性要因の影響で会社予想を下回ったが、公共関連事業の収益が第3四半期に偏重するため下期偏重の収益特性であること、建設事業の受注高及び受注残高が大幅に積み上がっていることなどを勘案すれば、通期会社予想の達成は可能と弊社では考えている。

### 4. 2028年6月期に売上高300億円、EBITDA30億円を目指す

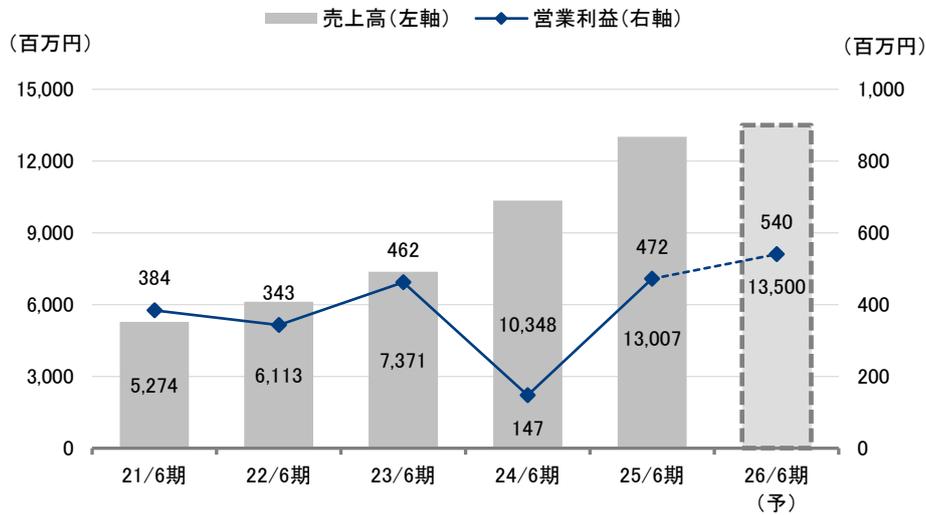
同社は「従業員承継型M&A」と「企業支援プラットフォーム」による成長を目指している。そして2025年8月に、2026年6月期～2028年6月期を対象期間とする「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」を策定した。将来ビジョンである「企業数100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人」の達成に向け、第1ステップの具体的な数値目標として最終年度2028年6月期の連結売上高300億円、EBITDA30億円、EBITDAマージン10%を掲げた。基本戦略としては、中小企業の解決すべき課題（経営者の高齢化と事業承継問題、人材・経営資源の不足、デジタル化遅れと低生産性、資金調達の制約など）に対して、非連続な成長を実現するための「従業員承継型M&A」及び各企業のオーガニック成長を後押しする「企業支援プラットフォーム」提供を推進する。今後のM&Aについては、対象業種をグループ企業とのシナジーが見込める関連業種へ広げることや、大型案件へチャレンジすることを検討する。

#### Key Points

- ・独自の「企業支援プラットフォーム」を通じてグループ企業の成長を支援
- ・2026年6月期中間期は一過性要因の影響で減益だが受注好調
- ・2026年6月期は2ケタ増益予想を据え置き
- ・2028年6月期に売上高300億円、EBITDA30億円を目指す

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 企業支援プラットフォームを核とする中小企業集合体

#### 1. 会社概要

同社は「変わる勇気が、未来を変える。」を合言葉に、企業支援プラットフォームを核として実業を営む中小企業集合体を形成している。グループ理念に「増収増益企業を共創するネットワークの拡大を通じて一人ひとりがしあわせを実感できる社会を創造する」を掲げ、地域に根差した企業へのM&Aを積極的に行い、能動的に主体的に生きることが一人ひとりのしあわせにつながることを共有する企業文化を形成することを目指している。

2026年6月期中間期末時点で、同社の本社所在地は岐阜本社が岐阜県岐阜市、東京本社が東京都千代田区である。連結ベースの総資産は7,330百万円、純資産は2,084百万円、自己資本比率は28.4%、発行済株式数は4,701,300株（自己株式501株を含む）である。なお2025年8月には、新本社ビルとして固定資産取得（岐阜県岐阜市、物件引渡日2030年以降予定）を発表した。

#### 2. 沿革

同社は2017年2月に前身となる（株）メイホーエンジニアリング（1981年7月創業）の株式移転によって持株会社として設立された。その後2021年6月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ及び名古屋証券取引所（以下、名証）セントレックスに株式上場、2022年4月の東証及び名証の市場区分再編に伴い東証グロース市場及び名証ネクスト市場へ移行した。純粋持株会社へ移行後、M&Aを活用して業容を拡大している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**メイホーホールディングス** | 2026年3月16日 (月)  
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1981年 7月	(有)メイホーエンジニアリング設立。土木測量設計業務、施工管理業務を開始
1990年11月	(株)メイホーエンジニアリングに改組
2015年 4月	メイホーエンジニアリングが(株)ソイル・テクノス(建設事業)の全株式を取得(2017年7月に(株)メイホーエクステックが吸収合併)
2015年 6月	メイホーエンジニアリングが国土コンサルタント(株)(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2015年12月	メイホーエンジニアリングが(株)スタッフアドバンス(人材関連サービス事業)の全株式を取得
2016年 6月	メイホーエンジニアリングが(株)オースギ(建設関連サービス事業)の全株式を取得 メイホーエンジニアリングが(株)アルトの全株式を取得し、介護事業を開始
2016年 8月	メイホーエンジニアリングが新和工業(株)(人材関連サービス事業)の全株式を取得(2017年7月に(株)メイホーアティーボが吸収合併)
2017年 2月	株式移転により(株)メイホーホールディングスを設立し、持株会社制へ移行 メイホーエンジニアリングがメイホーアティーボ及びメイホーエクステックを設立
2017年 6月	メイホーエクステックが(株)愛木(建設事業)の全株式を取得 メイホーエクステックが(株)東組(建設事業)の全株式を取得 メイホーアティーボが第一防災(株)(人材関連サービス事業)の全株式を取得
2017年12月	メイホーエンジニアリングが(株)エイコー技術コンサルタント(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2018年 4月	メイホーエンジニアリングが(株)地域コンサルタント(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2018年 9月	メイホーエンジニアリングが(株)エスジー技術コンサルタント(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2021年 6月	東証マザーズ及び名証セントレックスに株式を上場
2021年10月	メイホーエンジニアリングが(株)ノース技研(建設関連サービス事業)の全株式を取得 メイホーエクステックが(株)有坂建設(建設事業)の全株式を取得
2022年 1月	アルトが(株)サンライフケアよりリハビリデイエイムふるの通所介護事業所を譲受
2022年 4月	東証及び名証の市場区分再編に伴い、東証グロース市場・名証ネクスト市場へ移行
2022年 7月	メイホーエンジニアリングが(株)安芸建設コンサルタント(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2022年11月	スタッフアドバンスが人材派遣事業を(株)エムアンドエムより譲受
2023年 1月	メイホーエクステックが(株)三川土建(建設事業)の全株式を取得
2023年 7月	メイホーエンジニアリングが(株)フジ土木設計(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2023年11月	メイホーエクステックが今田建設ホールディングス(株)(建設事業)の全株式を取得
2024年 2月	メイホーアティーボがイギアルホールディングス(株)(人材関連サービス事業)の全株式を取得
2024年 4月	今田建設(株)が今田建設ホールディングスを吸収合併
2024年 5月	(株)レゾナゲートがイギアルホールディングスを吸収合併
2024年10月	メイホーホールディングスがメイホーエクステックを吸収合併 メイホーエンジニアリング及びメイホーアティーボが保有する同社孫会社の発行済全株式をメイホーホールディングスに現物配当し、各事業会社を子会社化
2025年 5月	(株)ナスキーキャリア(人材関連サービス事業)の全株式を取得
2025年10月	第一防災の商号を(株)メイホーガーディアに変更、ナスキーキャリアの商号を(株)メイホーアークスに変更 (株)未来政策研究所(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2026年 1月	スタッフアドバンスがエクセルツリー(株)より人材派遣事業を譲受
2026年 3月	メイホーアティーボがトライブ(株)の北海道支店(人材派遣事業)を譲受 (株)天野建設(建設事業)の全株式を取得

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

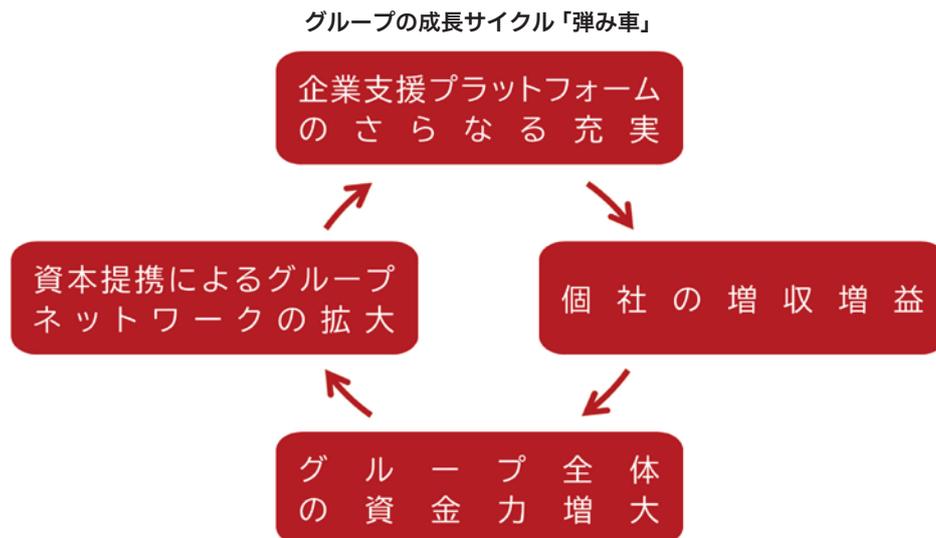
### 企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援

#### 1. 事業概要

同社はM&Aによって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、同社独自の「企業支援プラットフォーム」を通じてグループ企業の成長を支援している。グループインした企業に対して経営効率化(月次決算・経営会議・資金調達・コンプライアンス・ガバナンスなど)、人材支援(採用・教育・人材交流・理念共有など)、業務連携(相互補完・相互成長を目的とした技術協力・業務連携など)などをサポートし、グループ企業の「稼ぐ力」を高める。また、各企業で働く人々に安定した職場の提供や所得の向上をもたらし、さらには地域創生に貢献することを目指している。グループインした企業にとっては、経営基盤構築(会計・人事等のシステム導入、価値観共有など)、グループ企業とのシナジー創出(業務連携・人的交流・異業種交流など)に加えて、グループの信用力を活用した資金調達ができるなどのメリットがある。

同社はグループの成長サイクルを「弾み車」※と称している。「企業支援プラットフォームのさらなる充実」～「個社の増収増益」～「グループ全体の資金力増大」～「資本提携によるグループネットワークの拡大」というグループの成長サイクルが、M&Aの活用により回転するほどグループの資金力・ネットワークが拡大し、増収増益企業の共創につながる好循環を生み出す様子を表している。

※「弾み車」はジム・コリンズ著「ビジョナリーカンパニー 弾み車の法則」で紹介されたフレームワークである。同社グループの「弾み車」は事業の拡大に応じて適時見直しを行っており、直近では2025年7月に改訂した。



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

## グループは2026年6月期中間期末時点で同社を含めて23社

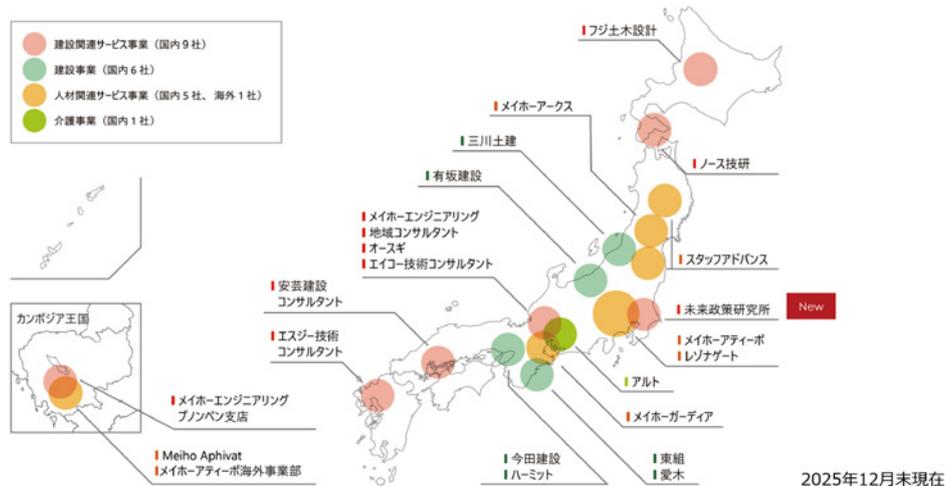
### 2. グループ構成とセグメント区分

同社はグループ各社の支援体制強化に向けて、2024年10月1日付で中間持株会社を廃止するグループ内組織再編を行った。建設事業の中間持株会社だった(株)メイホーエクステックを同社が吸収合併したほか、メイホーエンジニアリングが保有していた建設関連サービス事業のグループ会社(孫会社)の全株式、及び(株)メイホーアティーボが保有していた人材関連サービス事業のグループ会社(孫会社)の全株式を同社に現物配当し、同社が直接に各事業会社を子会社とする体制とした。

直近のM&Aとして2025年6月期は2025年5月に(株)ナスキーキャリアの全株式を取得した。2026年6月期中間期は2025年10月に(株)未来政策研究所の全株式を取得した。また同年10月に、第一防災(株)の商号を(株)メイホーガーディアへ、ナスキーキャリアの商号を(株)メイホーアークスへ、それぞれ変更した。この結果、2026年6月期中間期末時点で同社グループは、純粋持株会社の同社及び事業会社22社の合計23社で構成されている。なお2026年6月期下期の新規M&Aとして、2026年1月に子会社の(株)スタッフアドバンスがエクセルツリー(株)より人材派遣事業を譲受、同年3月に子会社のメイホーアティーボがトライブ(株)より北海道支店(人材派遣事業)を譲受、同社が(株)天野建設(建設事業)の全株式を取得した。

セグメント区分は、建設コンサルタント業務を中心とする建設関連サービス事業、建設技術者派遣や一般事務派遣を中心とする人材関連サービス事業、公共工事を中心とする建設事業、通所介護(デイサービス)や住宅型有料老人ホームの運営を中心とする介護事業としている。収益に安定性のある公共事業関連企業を中心にM&Aを積極活用していることが特徴だ。2026年6月期中間期末時点で建設関連サービス事業は国内9社、人材関連サービス事業は国内5社及び海外1社、建設事業は国内6社、介護事業は国内1社で構成されている。地域別には特に重点エリアを設けず、北海道から九州まで幅広く各地域に根差した優良企業をグループ化している。

グループネットワークの状況



出所：決算説明資料より掲載

2025年12月末現在

**メイホーホールディングス** | 2026年3月16日 (月)  
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

## 事業概要

## 2026年6月期中間期末時点のセグメント別グループ企業一覧

事業領域とグループ企業	本社所在地	グループイン時期
<b>純粋持株会社</b>		
メイホーホールディングス	岐阜県岐阜市	2017年2月設立
<b>建設関連サービス事業 (国内9社)</b>		
メイホーエンジニアリング	岐阜県岐阜市	1981年7月創業
オースギ	滋賀県彦根市	2016年6月
エイコー技術コンサルタント	福井県敦賀市	2017年12月
地域コンサルタント	岐阜県恵那市	2018年4月
エスジー技術コンサルタント	佐賀県佐賀市	2018年9月
ノース技研	北海道函館市	2021年10月
安芸建設コンサルタント	広島県広島市	2022年7月
フジ土木設計	北海道旭川市	2023年7月
未来政策研究所	東京都品川区	2025年10月
<b>人材関連サービス事業 (国内5社、海外1社)</b>		
メイホーアティーボ	東京都千代田区	2017年2月設立
スタッフアドバンス	福島県二本松市	2015年12月
メイホーガーディア (第一防災が2025年10月に商号変更)	岐阜県岐阜市	2017年6月
レゾナゲート	東京都千代田区	2024年2月
メイホーアークス (ナスキーキャリアが2025年10月に商号変更)	宮城県仙台市	2025年5月
MEIHOA PHIVAT CO.,LTD.	カンボジア	2017年4月設立
<b>建設事業 (国内6社)</b>		
東組	三重県尾鷲市	2017年6月
愛木	愛知県日進市	2017年6月
有坂建設	新潟県上越市	2021年10月
三川土建	新潟県東蒲原郡	2023年1月
今田建設	大阪府大阪市	2023年11月
ハーミット	大阪府大阪市	2023年11月
<b>介護事業 (国内1社)</b>		
アルト	岐阜県岐阜市	2016年6月

出所：有価証券報告書、会社リリース、決算説明資料よりフィスコ作成

**メイホーホールディングス** | 2026年3月16日 (月)  
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

事業概要

建設関連サービス事業は国及び地方公共団体を主な顧客として、道路・河川・橋梁などの公共工事における建設コンサルタント業務を主力としている。高度な技術と豊富な業務実績により、発注者の技術パートナーとして施工管理業務を支援する。さらに、公共工事を進めるための土地買収や建物移転に伴って生じる損失の調査・算定を行う補償業務、交通量などの各種調査を行う調査業務なども展開している。2025年10月にグループインした未来政策研究所(1991年設立)は専門調査・研究及び地域活性化に強みを持つシンクタンクで、電力業界を中心とした社会受容活動やエコツーリズムを通じた地域活性化に実績を有している。今後は地域課題解決型の提案力向上や事業領域の拡張など、同社グループ各社が持つ地域ネットワークと未来政策研究所の調査・企画力を組み合わせたシナジー創出を目指す。

人材関連サービス事業は、国内では大手ゼネコン向け建設技術者派遣や製造業向けスタッフ派遣などの人材サービス事業を主力として、施設警備・交通誘導・雑踏警備などを受託する警備事業を展開する。海外ではカンボジアで建築用CAD図面作成や測量データ処理などを行うアウトソーシング事業、カンボジア人技能実習生の送り出し事業などを展開している。これらは大手ゼネコンからの継続受注が安定収益源となっている。2024年2月にグループインしたレゾナゲートは一般事務を中心とする人材派遣事業を展開し、派遣スタッフの給与水準が高いことが競争優位性となっている。レゾナゲートのシステムのグループ内への水平展開、及びレゾナゲートの全国展開を推進しており、人材関連サービス事業のさらなる領域拡大が期待される。また2025年5月にグループインしたメイホーアークスは、宮城県・仙台エリアを中心に建設業向け人材派遣を、2026年1月にスタッフアドバンスがエクセルツリーより譲受した人材派遣事業は福島県郡山市において軽作業・製造・事務分野の人材派遣を、同年3月にメイホーアティーボがトライブより譲受した人材派遣事業は北海道において一般事務を中心に人材派遣を行っている。同社グループが推進する地域密着型ロールアップ戦略の一環として、人材関連サービス事業における事業基盤拡張を推進する。

建設事業は総合建設業として、公共事業の道路や橋梁の新設工事及び維持・修繕工事のほか、緑化・法面工事なども展開している。2023年11月にグループインした今田建設は、1891年に大阪市浪速区で創業された老舗企業で、大阪メトロなどの鉄道工事(駅構内関連)を得意としている。2026年3月にグループインした天野建設は1979年の設立以来、岐阜県御嵩町を中心に事業を展開しており亜炭鉱跡地充填工事をはじめ、地盤条件や安全管理に高度な対応力を要する専門的な工事を得意としている。

介護事業はデイサービス、認知症対応型デイサービス、居宅介護支援事業所(ケアマネジャーが常駐する事業所)を展開している。同一エリアの複数店舗で経営資源を融通し合う地域密着型運営などにより、人材確保とコスト低減を実現している。事業拡大に向けて、2024年9月に住宅型有料老人ホーム「アルトのお家 旦島(だんのしま)」(岐阜市)を開設した。

## 公共事業関連が主力で収益に安定性

### 3. セグメント業績の推移

同社のセグメント業績の推移を通期ベースで見ると、売上高は各セグメントとも新規にグループインした企業の連結が寄与して増収基調である。建設関連サービス事業及び建設事業は公共事業関連が中心であり、全体業績も年度末を含む下期の構成比が高いため、通期ベースで比較することが適切と考えられる。2022年6月期は建設関連サービス事業で(株)ノース技研、建設事業で(株)有坂建設がグループインし、介護事業では(株)アルトが(株)サンライフケアより通所介護事業所を譲り受けた。2023年6月期は建設関連サービス事業で(株)安芸建設コンサルタント、建設事業で(株)三川土建がグループインし、人材関連サービス事業でスタッフアドバンスが(株)エムアンドエムより人材派遣事業を譲り受けた。2024年6月期は建設関連サービス事業でフジ土木設計、建設事業で今田建設及びハーミット、人材関連サービス事業でレゾナゲートがグループインした。2025年6月期はP/Lの新規連結はなかったが、今田建設やレゾナゲートの通期連結などが寄与した。

営業利益については、2023年6月期までは新規連結に伴う人件費や営業経費の増加、のれん償却額の増加などを増収効果で吸収して増益基調であった。2024年6月期は大型M&Aに伴う関連費用の増加に加え、建設関連サービス事業が工期延期、建設事業が今田建設における受注期ズレなど一過性要因の影響で減益となった。ただし2025年6月期は増収効果に加え、M&A関連費用の減少も寄与して大幅増益に転じた。

構成比については新規M&Aによって変動する可能性がある。2025年6月期の売上高構成比は建設関連サービス事業が前期比5.9ポイント低下して32.1%、人材関連サービス事業が同3.4ポイント上昇して26.9%、建設事業が同3.4ポイント上昇して34.2%、介護事業が同1.0ポイント低下して6.7%となった。人材関連サービス事業はレゾナゲートの通期連結、建設事業は今田建設の通期連結により、いずれも構成比が上昇した。

営業利益率は新規連結、個別案件の採算性、先行投資などによって変動する可能性があるが、一時的要因を除けば、基本的には建設関連サービス事業と建設事業は公共事業関連、介護事業は介護保険制度関連を主力としているため比較的収益が安定しており、人材関連サービス事業も大手ゼネコン向け建設技術者派遣を継続的に受注しているため安定収益源となっている。2025年6月期の営業利益率は建設関連サービス事業が前期比2.0ポイント上昇して13.6%、人材関連サービス事業が同0.8ポイント上昇して5.9%、建設事業が同6.6ポイント上昇して5.1%、介護事業が住宅型有料老人ホーム開設に伴う費用先行で同4.8ポイント低下して11.3%となった。

**メイホーホールディングス** | 2026年3月16日 (月)  
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

## 事業概要

## セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期
<b>売上高</b>					
建設関連サービス事業	2,637	3,038	3,756	3,930	4,172
人材関連サービス事業	1,069	1,161	1,323	2,436	3,504
建設事業	998	1,284	1,596	3,190	4,453
介護事業	594	645	706	792	877
合計	5,299	6,129	7,382	10,349	13,007
調整額	-25	-16	-11	-1	-0
連結売上高	5,274	6,112	7,370	10,347	13,007
<b>売上高構成比</b>					
建設関連サービス事業	49.8%	49.6%	50.9%	38.0%	32.1%
人材関連サービス事業	20.2%	18.9%	17.9%	23.5%	26.9%
建設事業	18.8%	21.0%	21.6%	30.8%	34.2%
介護事業	11.2%	10.5%	9.6%	7.7%	6.7%

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期
<b>営業利益</b>					
建設関連サービス事業	421	411	586	454	567
人材関連サービス事業	101	129	101	124	205
建設事業	150	161	158	-49	227
介護事業	99	91	102	127	98
合計	774	794	950	657	1,098
調整額	-390	-451	-488	-510	-626
連結営業利益	383	342	462	146	472
<b>営業利益構成比</b>					
建設関連サービス事業	54.5%	51.8%	61.8%	69.2%	51.6%
人材関連サービス事業	13.1%	16.3%	10.7%	18.9%	18.7%
建設事業	19.5%	20.3%	16.7%	-7.5%	20.7%
介護事業	12.9%	11.5%	10.8%	19.4%	9.0%

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期
<b>営業利益率</b>					
建設関連サービス事業	16.0%	13.6%	15.6%	11.6%	13.6%
人材関連サービス事業	9.5%	11.1%	7.7%	5.1%	5.9%
建設事業	15.1%	12.6%	10.0%	-1.5%	5.1%
介護事業	16.8%	14.2%	14.6%	16.1%	11.3%
連結営業利益率	7.3%	5.6%	6.3%	1.4%	3.6%

注1：売上高及び営業利益の構成比は調整前合計に対する割合

注2：営業利益率はそれぞれの売上高に対する割合

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業環境の変化に迅速に対応

### 4. リスク要因・収益特性と課題・対策

同社事業の収益特性・季節要因として、公共事業関連を扱う建設関連サービス事業及び建設事業は収益が年度末に当たる第3四半期(1月～3月)に偏重する傾向がある。また、建設事業の収益は大型工事完工によって変動する可能性がある。

リスク要因としては、景気変動の影響、M&A市場の影響、資金調達における金利変動の影響、人材関連サービス事業や介護事業における法規制改正の影響などが挙げられる。このうち景気変動の影響については、主力の建設関連サービス事業及び建設事業は、老朽化インフラ維持・更新工事など国土強靱化政策が追い風となる可能性もあり、全体として景気変動による影響は比較的小さい。資金調達における金利変動の影響については金利動向の変化に迅速に対応しているほか、資金調達の多様化も推進している。2023年11月に実施した今田建設ホールディングスの株式取得にあたっては、(株)みずほ銀行をアレンジャーとするシンジケートローンによって2,700百万円を借り入れた。同社として初のメガバンクからの借入であり、資金調達先の多様化進展を示す事例である。

## 業績動向

### 2026年6月期中間期は一過性要因の影響で減益だが受注は好調

#### 1. 2026年6月期中間期の連結業績概要

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比5.5%減の5,866百万円、営業利益が115百万円の損失(前年同期は100百万円の利益)、経常利益が112百万円の損失(同81百万円の利益)、親会社株主に帰属する中間純利益が104百万円の損失(同16百万円の損失)となった。期初予想値(売上高6,100百万円、営業利益10百万円の損失、経常利益20百万円の損失、親会社株主に帰属する中間純利益90百万円の損失)に対して、売上高は233百万円、営業利益は105百万円、経常利益は92百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は14百万円それぞれ下回り、減収減益となった。

建設事業における一過性要因が影響した。大阪・関西万博に伴って今田建設とハーミットの地下鉄関連工事の発注・施工が一時的に中断するという制限を受けたほか、前年同期に発生した万博前の駆け込み需要の反動減も影響した。ただし受注高(建設関連サービス事業と建設事業の合計)は前年同期比46.7%増の4,727百万円と好調に推移し、中間期末時点の受注残高は前年同期末比26.0%増の5,545百万円と大幅に積み上がった。

**メイホーホールディングス** | 2026年3月16日 (月)  
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

業績動向

全社ベースの売上総利益は前年同期比8.1%減少し、売上総利益率は同0.6ポイント低下して22.6%となった。販管費は同7.4%増加し、販管費比率は同3.0ポイント上昇して24.6%となった。未来政策研究所の株式取得に伴うアドバイザー費用の発生、今田建設とハーミットの本店移転費用の発生なども影響した。なおEBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却額）は同50.6%減の184百万円で、EBITDA率は同2.9ポイント低下して3.1%となった。

2026年6月期中間期の連結業績概要

(単位：百万円)

	25/6月中間期		26/6月中間期		前年同期比		期初予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	6,208	100.0%	5,866	100.0%	-341	-5.5%	6,100	-233	-3.8%
売上総利益	1,443	23.2%	1,326	22.6%	-116	-8.1%	-	-	-
販管費	1,343	21.6%	1,442	24.6%	99	7.4%	-	-	-
営業利益	100	1.6%	-115	-	-215	-	-10	-105	-
経常利益	81	1.3%	-112	-	-194	-	-20	-92	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	-16	-	-104	-	-89	-	-90	-15	-
EBITDA	372	6.0%	184	3.1%	-188	-50.6%	-	-	-

注1：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

注2：予想は2025年8月13日付の期初公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. セグメント別の動向

建設関連サービス事業は売上高が前年同期比0.5%増の1,897百万円、営業利益が同0.7%減の177百万円と、小幅増収・小幅減益となった。売上面は当期にグループインした未来政策研究所も寄与しておおむね堅調だったが、利益面は一部原価回収基準適用業務による利益転換の遅れが影響した。なお受注高は同10.3%減の1,396百万円、受注残高は前年同期末比7.3%減の1,889百万円となった。

人材関連サービス事業は売上高が前年同期比9.1%増の1,925百万円、営業利益が同水準の116百万円と、増収となった。売上面は前期にグループインしたメイホーアークスも寄与して順調だが、利益面が売上ほど伸びなかったのは、人材採用に関するコスト増の影響などが挙げられる。

建設事業は売上高が前年同期比25.3%減の1,582百万円、営業利益が130百万円の損失（前年同期は51百万円）と、一過性の要因で大幅減収減益となった。大阪・関西万博に伴って今田建設とハーミットの地下鉄関連工事の発注・施工が一時的に中断するという制限を受けたほか、前年同期に発生した万博前の駆け込み需要の反動減、今田建設とハーミットの本店移転関連費用も影響した。ただし大型案件獲得も寄与して受注高は同99.8%増の3,331百万円、受注残高は前年同期末比54.6%増の3,657百万円と好調となった。

介護事業は売上高が前年同期比5.9%増の461百万円、営業利益が同30.3%減の44百万円と、増収ながら減益となった。売上面はデイサービスの稼働率が堅調に推移し、住宅型有料老人ホームの入居者数も順調だったが、利益面は住宅型有料老人ホームに係る減価償却費の増加、社会保険適用拡大に伴う人件費の増加などが影響した。

## 業績動向

## 2026年6月期中間期のセグメント別概要

(単位：百万円)

	25/6月中間期		26/6月中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
<b>売上高</b>						
建設関連サービス事業	1,889	30.4%	1,897	32.3%	8	0.5%
人材関連サービス事業	1,765	28.4%	1,925	32.8%	160	9.1%
建設事業	2,117	34.1%	1,582	27.0%	-535	-25.3%
介護事業	435	7.0%	461	7.9%	25	5.9%
合計	6,208	100.0%	5,867	100.0%	-340	-5.5%
セグメント間取引消去・調整額	-0	-	-0	-	-	-
連結売上高	6,208	-	5,866	-	-341	-5.5%
<b>営業利益</b>						
建設関連サービス事業	178	9.5%	177	9.4%	-1	-0.7%
人材関連サービス事業	116	6.6%	116	6.1%	-0	-0.1%
建設事業	51	2.4%	-130	-	-181	-
介護事業	63	14.6%	44	9.6%	-19	-30.3%
合計	410	6.6%	207	3.5%	-202	-49.4%
セグメント間取引消去・調整額	-310	-	-323	-	-	-
連結営業利益	100	1.6%	-115	-	-215	-

注1：セグメント売上高の売上比は連結売上高に対する割合

注2：セグメント営業利益の売上比は各売上高に対する営業利益率

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務面は金利動向の変化に迅速に対応

### 3. 財務の状況

2026年6月期中間期末の資産合計は前期末比729百万円増加して7,330百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が461百万円減少、契約資産が1,063百万円増加、売掛金が187百万円増加、固定資産でのれんが178百万円減少した。負債合計は同831百万円増加して5,245百万円となった。主に流動負債の短期借入金が1,496百万円増加、固定負債で長期借入金が309百万円減少した。長短借入金合計残高は同1,183百万円増加して2,888百万円となった。純資産合計は同102百万円減少して2,084百万円となった。利益剰余金が同104百万円減少した。この結果、自己資本比率は同4.7ポイント低下して28.4%となった。

前期末に比べて資産の部で契約資産が大幅に増加、負債の部で短期借入金(1年以内予定の長期借入金含む、以下同)が大幅に増加し、その結果である自己資本比率が低下した。中間期の特性である売上計上前の資産が先行し、契約資産が積み上がる一時的な資産構成のためである。また同社はM&Aを積極活用するにあたり、リスク軽減策として金利動向の変化に迅速に対応している。中間期の短期借入金は増加したが、売上回収までの運転資金を機動的に確保したためであり、長期借入金は計画どおり返済が進行している。これらの点を勘案すれば、現時点で財務面に特に懸念材料は見当たらないと弊社では考えている。

## 業績動向

## 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書 (簡易版)

(単位：百万円)

	22/6期末	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期 中間期末	増減
資産合計	3,713	4,146	7,612	6,601	7,330	729
(流動資産)	2,395	2,424	3,579	2,844	3,673	828
(固定資産)	1,317	1,722	4,033	3,756	3,656	-99
負債合計	1,853	2,021	5,592	4,413	5,246	831
(流動負債)	1,099	1,444	2,426	2,747	3,857	1,110
(固定負債)	754	576	3,165	1,666	1,388	-278
純資産合計	1,860	2,125	2,020	2,187	2,084	-102
(株主資本)	1,880	2,152	2,065	2,233	2,130	-103
自己資本比率	50.1%	51.2%	26.5%	33.1%	28.4%	-4.7pp

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期 中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	6	1,138	662	1,118	-1,601
投資活動によるキャッシュ・フロー	-192	-532	-1,703	-241	-11
財務活動によるキャッシュ・フロー	49	-373	1,266	-1,473	1,147
現金及び現金同等物の期末残高	892	1,126	1,351	753	288

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年6月期通期は増収、2ケタ増益予想

#### 1. 2026年6月期の連結業績予想概要

2026年6月期の連結業績は期初予想を据え置いて、売上高が前期比3.8%増の13,500百万円、営業利益が同14.4%増の540百万円、経常利益が同19.3%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.9%増の200百万円を見込んでいる。新たなM&Aや事業譲受を織り込まず、公共事業が道路分野を中心に停滞する可能性など不透明感も考慮している。全体としては、建設関連サービス事業の単価上昇、人材関連サービス事業における前期のM&A効果(メイホーアークスの通期連結)、建設事業の利益率改善などにより増収、2ケタ増益を見込んでいる。

中間期の連結業績は建設事業における一過性要因の影響で会社予想を下回ったが、下期偏重の収益特性であること、建設事業の受注高及び受注残高が大幅に積み上がっていることなどを勘案すれば、通期会社予想の達成は可能と弊社では考えている。

今後の見通し

### 2026年6月期の連結業績予想概要

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		中間期 実績
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	
売上高	13,007	100.0%	13,500	100.0%	492	3.8%	5,866
営業利益	472	3.6%	540	4.0%	67	14.4%	-115
経常利益	444	3.4%	530	3.9%	85	19.3%	-112
親会社株主に帰属する 当期純利益	168	1.3%	200	1.5%	31	18.9%	-104

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 人材関連サービス事業が大幅増収増益の見込み

### 2. セグメント別の業績予想

セグメント別の業績は、建設関連サービス事業の売上高が前期比1.9%増の4,250百万円で営業利益が同4.0%増の590百万円、人材関連サービス事業の売上高が同21.9%増の4,270百万円で営業利益が同21.8%増の250百万円、建設事業の売上高が同5.7%減の4,200百万円で営業利益が同23.3%増の280百万円、介護事業の売上高が同4.8%増の920百万円で営業利益が同31.2%減の68百万円を見込んでいる。

建設関連サービス事業は受注拡大により小幅ながら増収増益の見込みである。人材関連サービス事業はメイホーアークスの通期連結、既存人材派遣の堅調推移、警備入札案件の受注などにより大幅増収増益の見込みである。建設事業は公共事業の停滞を考慮して減収だが、前期の一部低利益率業務の解消、今田建設における顧客関連資産の償却完了に伴う償却費用減少などで大幅増益の見込みである。介護事業はデイサービスが堅調に推移し、住宅型有料老人ホームも寄与して増収だが、営業利益は管理機能・人材体制強化に伴うシステム費用や人件費の増加、一部事業所の事業所区分変更に伴う介護報酬単価減少の影響により減益の見込みである。なお期初予想には新たなM&Aや事業譲受を織り込んでいないが、第2四半期より建設関連サービス事業で未来政策研究所を新規連結したほか、第4四半期より人材関連サービス事業で譲受した人材派遣事業2件、及び建設事業で天野建設を新規連結する。

今後の見通し

### 2026年6月期のセグメント別予想概要

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		中間期 実績
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	
<b>売上高</b>							
建設関連サービス事業	4,172	32.1%	4,250	31.5%	77	1.9%	1,897
人材関連サービス事業	3,504	26.9%	4,270	31.7%	765	21.9%	1,925
建設事業	4,453	34.2%	4,200	31.1%	-253	-5.7%	1,582
介護事業	877	6.7%	920	6.8%	42	4.8%	461
合計	13,007	100.0%	13,490	100.0%	482	3.7%	5,867
調整額	0	-	10	-	-	-	-0
<b>連結売上高</b>	13,007	-	13,500	-	492	3.8%	5,866
<b>営業利益</b>							
建設関連サービス事業	567	13.6%	590	13.9%	22	4.0%	177
人材関連サービス事業	205	5.9%	250	5.9%	44	21.8%	116
建設事業	227	5.1%	280	6.7%	52	23.3%	-130
介護事業	98	11.3%	68	7.4%	-30	-31.2%	44
合計	1,098	8.4%	1,188	8.8%	89	8.1%	207
調整額	-626	-	-648	-	-	-	-323
<b>連結営業利益</b>	472	3.6%	540	4.0%	67	14.4%	-115

注1：セグメント売上高の売上比は調整前合計に対する割合

注2：セグメント営業利益の売上比は各セグメント売上高に対する割合

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 2028年6月期に連結売上高300億円を目指す

#### 1. 「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティペリオンドライブ」

同社は「従業員承継型M&A」と「企業支援プラットフォーム」の提供による成長を目指している。同社代表取締役社長の尾松豪紀（おまつひでとし）氏は「企業集団の規模として、中長期的には全国各都道府県に数社のグループ企業が存在することにより企業数100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人の達成が可能と考えている。企業支援プラットフォーム基盤を強化するために目標として掲げていた連結売上高100億円は2024年6月期に達成した。次の目標である連結売上高300億円に向けて、既存グループ企業のオーガニック成長や持株会社の社内管理体制充実など基盤固めの時期と考えているが、企業支援プラットフォームのさらなる充実、個社の増収増益、グループ全体の資金力増大、資本提携によるネットワークの拡大といった基本戦略を着実に推進していきたい」と将来ビジョンを語っている。

成長戦略

そして2025年8月に、2026年6月期～2028年6月期を対象期間とする「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」を策定した。将来ビジョンである「企業数100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人」の達成に向けた第1ステップとして最終年度2028年6月期の連結売上高300億円、EBITDA30億円、EBITDAマージン10%を掲げた。連結売上高の2025年6月期末実績(130億円)比170億円増加の内訳は、オーガニック成長で30億円増加、M&Aによる非連続な成長で140億円増加となる。

中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ

◆ 中小企業の解決すべき課題

経営者の高齢化と事業承継問題	人材・資源の不足	デジタル化の遅れ	生産性の低さ
外部環境変化への対応力不足	資金調達への制約	地域経済と密着しすぎた構造	海外展開・輸出力の弱さ

◆ メイホーサーティービリオンドライブ

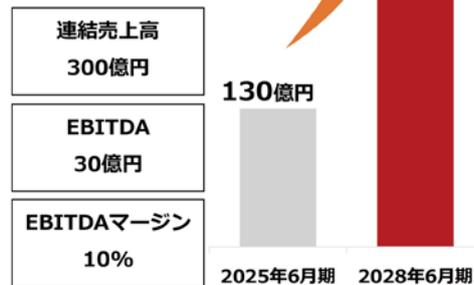
中小企業と共に地域から日本を再起動する

人・企業・地域の「つながり」を価値と捉え  
経営支援型M&Aと経営哲学の共有を通じて  
持続可能な地域創生モデルを築く

300億円

◆ メイホーグループの成長戦略

- ▶ 非連続な成長を実現する  
従業員承継型M&Aの推進
- ▶ 各企業のオーガニック成長を後押しする  
企業支援プラットフォームの提供



出所：決算説明資料より掲載

基本戦略としては、中小企業の解決すべき課題（経営者の高齢化と事業承継問題、人材・経営資源の不足、デジタル化遅れと低生産性、資金調達の制約など）に対して、非連続な成長を実現するための「従業員承継型M&A」及び各企業のオーガニック成長を後押しする「企業支援プラットフォーム」提供を推進する。なお同社はM&Aの基本方針として実績と成長可能性を重視し、売却を前提としない長期保有を掲げている。目的は「企業支援プラットフォーム」のさらなる充実と地域企業の存続、対象とする企業は将来に不安を感じている中小企業や成長意欲の高い中小企業である。M&A対象企業の特長としては、特定の地域で実業を営んでいること、許可事業であること、公共事業関連の元請企業であること、従業員や技術に関するリソースを持っていること、健全な経営を行っている企業であることを挙げている。今後のM&Aについては、対象業種をグループ企業とのシナジーが見込める関連業種へ広げることや、大型案件へチャレンジすることを検討する。

2. 株主還元策

株主還元について同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しており、将来の事業拡大と財務体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。しかし現状は内部留保が充実しているとは言えず、2017年2月に純粋持株会社として設立されて以来、配当を実施していない。将来的には内部留保の状況及び事業環境を勘案しながら株主への利益還元を目指す。現状においては配当実施の可能性及びその実施時期等について未定としている。

### 3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営について同社は、特にマテリアリティなどを公表していないが、「地域創生」や「地域における雇用の創出」を掲げ、事業を通じて地域社会の発展に貢献することを目指している。

## 中長期成長ポテンシャルに注目

### 4. 弊社の視点

同社はM&Aを積極活用した成長を目指している。現時点では、大型M&A関連の一時的費用やのれん償却の影響を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないが、今後は収益規模の拡大に伴ってのれん償却負担が吸収されることが期待される。また、M&Aでグループインした個々の企業の「稼ぐ力」や、シナジー創出によってグループ全体としての「稼ぐ力」を高めていくことが今後の課題となる。同社独自の「企業支援プラットフォーム」による経営支援の成果に加え、グループ企業数の増加に伴って様々なシナジーの創出も期待されるため、中長期的にグループ全体の収益が飛躍的に拡大する可能性があり、その中長期成長ポテンシャルに弊社では注目している。したがって「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」の目標達成や、同社の企業支援プラットフォームを通じてグループ各社及びグループ全体の「稼ぐ力」の向上を確認できれば、同社に対する投資対象としての関心が一段と高まると弊社では考えている。

#### 重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp